NAPOLEON HILL

RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

Nouvelle édition
revue et augmentée

LES ÉDITIONS DE L'HOMME

Table des matières

Préface spéciale de Bob Proctor. 9
Préface de Ross Cornwell 13
Préface de l'auteur 19

Introduction **Le pouvoir de la pensée**
L'homme qui «se crée» en pensée 27

Chapitre 1 **Le désir**
Le point de départ de toutes les réalisations
Première étape vers la richesse 41

Chapitre 2 **La foi**
Le rôle de la visualisation et de la croyance
dans la réalisation du désir
Deuxième étape vers la richesse 59

Chapitre 3 **L'autosuggestion**
Le véhicule pour influencer le subconscient
Troisième étape vers la richesse 77

Chapitre 4 **La spécialisation**
Les expériences et les observations personnelles
Quatrième étape vers la richesse 83

Chapitre 5 **L'imagination**
L'atelier de l'esprit
Cinquième étape vers la richesse 95

Chapitre 6 **L'élaboration de plans**
La cristallisation du désir en action
Sixième étape vers la richesse 107

Chapitre 7 **La décision**
La maîtrise de la procrastination
Septième étape vers la richesse 143

Chapitre 8 **La persévérance**
L'effort soutenu nécessaire pour insuffler la foi
Huitième étape vers la richesse 155

Chapitre 9 **Le pouvoir du «cerveau collectif»**
La force motrice
Neuvième étape vers la richesse 169

Chapitre 10 **Le mystère de la transmutation sexuelle**
Dixième étape vers la richesse 177

Chapitre 11 **Le subconscient**
La connexion
Onzième étape vers la richesse 195

Chapitre 12 **Le cerveau humain**
Un poste émetteur-récepteur de la pensée
Douzième étape vers la richesse 203

Chapitre 13 **Le sixième sens**
La porte du temple de la sagesse
Treizième étape vers la richesse 209

Épilogue **Comment vaincre les six fantômes de la peur**
Faites votre propre inventaire et voyez si une forme quelconque de peur fait obstacle sur la route que vous vous êtes tracée. 219

Annexe **Un être d'exception** 249

Notes 253

Préface de l'auteur

Tous les chapitres de ce livre traitent du secret qui a assuré la fortune de plus de 500 hommes excessivement riches sur la vie desquels je me suis longuement penché.

C'est Andrew Carnegie qui, il y a plus d'un quart de siècle, attira mon attention sur cette question. Je n'étais qu'un étudiant[1] lorsque l'adorable vieil Écossais aux cheveux blancs me parla, une lueur joyeuse dans les yeux, essayant de voir si j'avais saisi la pleine signification de ce qu'il m'avait dit.

Quand il vit que je l'avais compris, il me demanda si j'étais disposé à livrer pendant 20 ans ou plus son secret aux hommes et aux femmes qui, sans cela, risquaient d'accumuler dans leur vie échec sur échec. Je répondis que je l'étais et, avec son aide, j'ai respecté mon engagement.

L'idée de M. Carnegie était de mettre la formule magique, grâce à laquelle il avait gagné une magnifique fortune, à la portée de tous ceux qui n'avaient pas le temps de mener une enquête pour savoir comment les gens qui ont du succès font de l'argent. Il espérait que je pourrais la tester et la corroborer avec les expériences d'hommes et de femmes de professions et de milieux très divers. Il souhaitait que la formule fût étudiée dans les écoles publiques et à l'université et déclara que, bien enseignée, elle révolutionnerait tout le système éducatif, car le temps passé à l'école pourrait être réduit de moitié.

Son expérience avec Charles M. Schwab et d'autres jeunes associés de la même trempe que celui-ci le convainquit rapidement que ce qui est enseigné dans les écoles et les universités n'avait que peu de valeur en ce qui a trait au travail de gagner sa vie ou d'accumuler des richesses. Il en arriva à cette conclusion parce qu'il avait souvent embauché de jeunes gens, pour la plupart peu scolarisés, et qu'il avait réussi en les entraînant à se servir de cette formule à développer chez ces derniers des qualités rares de leadership. De plus, son assistance professionnelle fit en sorte que tous ceux qui suivirent ses conseils à la lettre firent fortune.

Dans le chapitre 2 sur la « Foi », vous lirez l'histoire étonnante de la mise sur pied de l'aciérie géante United States Steel Corporation telle que conçue et menée par l'un des jeunes associés grâce à qui M. Carnegie a pu prouver les mérites de sa formule. Cette seule application du secret par ce jeune homme – Charles M. Schwab – lui a valu une immense fortune tant sur le plan financier que sur celui des occasions d'affaires. Grosso modo, cette application de la formule rapporta dans les 600 millions de dollars* aux intéressés.

Ces faits – connus d'à peu près tous ceux qui connaissaient M. Carnegie – vous donnent une bonne idée de ce que la lecture de ce livre pourrait vous apporter, à condition bien sûr que vous sachiez ce que vous voulez.

Même avant d'être mis à l'épreuve pratique pendant une vingtaine d'années, le secret a été dévoilé à plusieurs milliers d'hommes et de femmes qui s'en sont servis pour leur bénéfice personnel, comme M. Carnegie le souhaitait. Plusieurs firent fortune. D'autres s'en sont servis pour créer de l'harmonie dans leur foyer.

Arthur Nash, tailleur à Cincinnati, testa la formule avec sa propre affaire, proche de la faillite. Sans tarder, elle prospéra et fit sa fortune. Elle reste aujourd'hui florissante, bien que M. Nash ne soit plus de ce monde. Son redressement avait été à tel point spectaculaire que les journaux et les revues s'en étaient emparés, lui faisant une publicité gratuite valant plus d'un million de dollars[2] !

Le secret a été transmis à Stuart Austin Wier de Dallas, au Texas[3]. Il était prêt à le recevoir, tellement prêt qu'il a renoncé à sa profession

* En dollars d'aujourd'hui, environ 12,5 milliards.

et s'est mis à l'étude du droit. A-t-il eu du succès ? Nous reviendrons un peu plus loin sur ce sujet.

J'ai transmis le secret à Jennings Randolph le jour où il a reçu son diplôme universitaire et il s'en est servi avec tant de succès qu'il a remporté un siège au Sénat américain en plus de mener une longue et éminente carrière dans la fonction publique à l'échelle nationale.

Alors que j'étais directeur de la publicité à l'Université LaSalle Extension et que je n'étais rien de plus qu'un simple nom, j'eus le privilège de voir J. G. Chapline, président de l'Université, se servir de la formule avec tant d'efficacité qu'il réussit à faire de l'Université LaSalle l'une des meilleures écoles de formation professionnelle au pays[4].

Le secret auquel je fais allusion est mentionné plus d'une centaine de fois dans ce livre. Il n'est pas nommé directement, car il semble agir avec plus d'efficacité lorsqu'on ne le dévoile pas entièrement, de façon à ce que ceux qui sont prêts à l'adopter et qui sont à sa recherche puissent s'en saisir. C'est pourquoi lorsque M. Carnegie m'en parla, il ne m'en précisa jamais le nom. Si vous êtes prêt à l'utiliser, vous découvrirez ce secret au moins une fois par chapitre. J'aimerais avoir le plaisir de vous dire comment vous reconnaîtrez ce moment, mais cela vous priverait alors d'une grande partie du bénéfice que vous retirerez d'une découverte personnelle.

Pendant l'écriture de ce livre, mon propre fils qui finissait alors sa dernière année d'université, se mit à lire le chapitre 1 et découvrit le secret par lui-même. Il s'est alors servi de l'information de façon si efficace qu'il se trouva un poste de responsabilité assorti d'un salaire plus important que la moyenne. Son histoire est brièvement rapportée dans le premier chapitre. Lorsque vous la lirez, elle dissipera tous les doutes que vous aviez peut-être au sujet des espoirs que soulève ce livre. Si vous avez été découragé, si, ayant eu des difficultés à surmonter, vous avez échoué ou si vous avez été diminué par la maladie ou par une infirmité physique, le récit de la découverte de mon fils et de l'utilisation qu'il fit de la formule de Carnegie vous prouvera qu'elle est l'oasis vainement cherchée dans le désert des espoirs perdus.

Ce secret fut largement utilisé par le président Wilson durant la Première Guerre mondiale. Il était dissimulé dans l'entraînement que reçut chaque soldat avant de partir pour le front. Le président Wilson me confia qu'il fut d'une aide très précieuse lorsqu'il fallut trouver les fonds nécessaires à la guerre[5].

Au début du xx^{e} siècle, Manuel L. Quezon (alors commissaire résident des Philippines) s'est inspiré du secret pour gagner l'indépendance de son peuple et devenir le premier président de cette nation libre[6].

Il existe un fait singulier concernant ce secret : ceux qui le connaissent et l'utilisent sont irrémédiablement entraînés vers le succès, sans effort apparent, et ne sont plus jamais soumis à l'échec ! Si vous ne me croyez pas, relevez les noms de ceux qui s'en sont servis partout où on les mentionne et vous en serez convaincu.

Est-il possible d'obtenir quelque chose gratuitement ?

Le secret dont il est question ne s'acquiert que si l'on en paie le prix, bien bas en comparaison de sa valeur. Ceux qui ne le cherchent pas ne le posséderont jamais. Il peut n'être ni vendu, ni acheté. On l'acquiert en deux étapes et ceux qui sont prêts à le recevoir en ont déjà acquis la moitié.

Le secret sert également bien, et sans discrimination, les gens qui sont prêts à le recevoir. L'instruction ne joue là aucun rôle. Bien avant que je sois né, ce secret était détenu par Thomas A. Edison qui l'utilisa avec tant d'intelligence qu'il devint le plus grand inventeur du monde, bien qu'il n'ait fréquenté l'école que trois mois.

Le secret fut transmis à un associé de M. Edison qui en usa avec une telle efficacité que, malgré ses revenus annuels de 12 000 dollars, il fut rapidement à la tête d'une énorme fortune et se retira des affaires alors qu'il était encore jeune. Vous trouverez son histoire au début du prochain chapitre. Elle devrait vous convaincre que la richesse est à votre portée. Que vous pouvez encore devenir ce que vous avez rêvé d'être ; que l'argent, la célébrité et le bonheur peuvent appartenir à tous ceux qui sont prêts et décidés à les acquérir.

Comment sais-je tout cela ? Avant de terminer la lecture de ce livre, vous aurez ma réponse. Vous la trouverez dans le premier chapitre ou à la dernière page !

Pendant 20 ans de recherches entreprises à la demande de M. Carnegie, j'ai questionné des centaines de personnages célèbres et nombreux furent ceux qui m'avouèrent qu'ils avaient acquis leur fortune grâce au secret de Carnegie ; parmi ceux-ci, il y eut :

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
FANNIE HURST
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
MARIE DRESSLER
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
D^R^ DAVID STARR JORDAN
J. ODGEN ARMOUR
CHARLES M. SCHWAB
ERNESTINE SCHUMANN-HEINK
D^R^ FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
COL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WILLIAM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
KATE SMITH
ELBERT H. GARY
D^R^ ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
D^R^ FRANK CRANE
J. G. CHAPLINE
ARTHUR NASH
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
JUGE DANIEL T. WRIGHT
ELLA WHEELER WILCOX
CLARENCE DARROW
JENNINGS RANDOLPH[7]

Ces noms ne représentent qu'une petite partie des centaines d'Américains célèbres qui comprirent et appliquèrent le secret de Carnegie. Je n'ai jamais entendu dire qu'il a conduit quelqu'un à un échec et personne n'a jamais réussi, ou fait fortune, sans l'appliquer. J'en conclus qu'il est essentiel et plus important que n'importe quelle connaissance que l'on peut acquérir par ce qui est communément appelé « l'instruction ».

Au fait, qu'est-ce que l'instruction ? Permettez-moi de répondre à cette question en détail.

---

* Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur ces personnes dans les notes à la fin de l'ouvrage, qui débutent à la page 253. Plusieurs sont cités aux pages 256 à 261.

En ce qui concerne les études, plusieurs de ces personnalités citées plus haut n'en ont fait que très peu. John Wanamaker m'a déjà dit que celles qu'il avait faites avaient été acquises un peu à la manière des locomotives à vapeur, en prenant de l'eau au fur et à mesure que le réservoir se vidait[8].

Henry Ford n'a jamais atteint le secondaire, encore moins l'université. Je ne suis pas en train de dénigrer la valeur de l'éducation ; j'essaie simplement d'exprimer ma certitude la plus intime à l'effet que ceux qui ont maîtrisé et appliqué le secret atteindront des sommets, cumuleront des fortunes et sauront négocier leur vie selon leurs propres termes, même si leurs études étaient plutôt sommaires.

Si vous êtes préparé à le recevoir, le secret jaillira inévitablement de votre lecture et vous apparaîtra, bien visible. Si vous êtes prêt à le recevoir, vous le reconnaîtrez immédiatement. Que vous receviez le signe au premier ou au dernier chapitre, lorsque ce moment se présentera, arrêtez-vous et savourez-le bien, car cet instant marquera le tournant de votre vie.

Nous allons passer au chapitre d'« introduction » et à l'histoire de mon très cher ami qui m'a avoué en toute candeur avoir vu le signe mystique et dont les réussites en affaires montrent qu'il avait bel et bien découvert le secret.

En lisant son histoire et celles qui suivent, n'oubliez pas que ces gens sont aux prises avec les problèmes épineux de la vie comme nous en faisons tous l'expérience – ceux qui portent sur la façon de gagner sa vie, de trouver l'espoir, le courage, la satisfaction, la paix d'esprit, de cumuler les richesses et de bénéficier de la liberté du corps et de l'esprit.

Rappelez-vous que ce livre traite de faits réels et non de fiction et que son but est de faire connaître une vérité universelle qui apprendra, à tous ceux qui sont prêts, non seulement ce qu'il faut faire, mais comment le faire ! Ils en retireront également le stimulant indispensable à un bon départ.

Pour terminer cette entrée en matière, j'aimerais encore vous dire, afin que vous reconnaissiez plus facilement au passage le secret de M. Carnegie, que toute réussite et toute fortune commencent par une idée ! Si vous êtes prêt à recevoir le secret, vous en possédez déjà la première moitié ; le moment venu, vous reconnaîtrez aisément la seconde.

NAPOLEON HILL

Introduction Le pouvoir de la pensée

L'homme qui «se crée» en pensée

Les pensées sont en fait des choses – et des choses véritablement puissantes lorsqu'elles s'allient à la détermination d'atteindre un but, à la persévérance et au désir brûlant de voir ces pensées se traduire en richesses ou autres objets matériels.

Edwin C. Barnes a découvert qu'en réfléchissant on devient riche[9]. Sa découverte ne lui est pas venue d'un seul coup. Elle lui est venue petit à petit, en commençant par un désir brûlant de devenir l'associé du grand Thomas Alva Edison.

L'une des caractéristiques du désir qu'éprouvait Barnes était d'être *défini*. Il voulait travailler *avec* et non *pour* l'inventeur. Prêtez une attention particulière à la description de la façon dont il s'y est pris pour transformer son désir en réalité et vous aurez une meilleure compréhension des 13 étapes qui mènent à la richesse.

Lorsque ce désir ou cet élan de la pensée lui est venu la première fois, il n'était pas en mesure de réagir. Deux obstacles s'y opposaient. Barnes ne connaissait pas Edison et n'avait pas assez d'argent pour s'offrir le train jusqu'à East Orange, dans le New Jersey, où était situé le laboratoire de M. Edison. Ces difficultés, qui auraient suffi à décourager la plupart des gens, Barnes allait les surmonter par son obstination et sa volonté tellement son désir était irrépressible. Il était si déterminé qu'il décida de voyager clandestinement, en se cachant dans un train de marchandises.

Il se présenta au laboratoire d'Edison et déclara sans détour qu'il venait faire des affaires avec lui. Des années plus tard, relatant cette première rencontre, Edison raconta : « Il se tenait debout devant moi tel un vagabond ; *mais quelque chose dans l'expression de son visage laissait pressentir qu'il ne s'en irait pas sans avoir eu ce qu'il voulait.* Des années d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui désire une chose à un point tel qu'il est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé est sûr de gagner. Je lui procurai l'occasion qu'il demandait *parce que je vis qu'il était fermement décidé à l'obtenir.* Les événements qui suivirent me donnèrent raison. »

Les mots qu'employa le jeune Barnes en cette occasion sont beaucoup moins importants que *les pensées* qu'il avait à ce moment-là. Edison lui-même en a convenu ! Ce n'était certainement pas l'apparence du jeune homme qui avait joué en sa faveur, bien au contraire. Ce sont les pensées qu'il entretenait qui importaient.

Si la personne qui lit cette déclaration à cet instant précis pouvait saisir toute la profondeur de sa signification, la lecture du reste de ce livre s'avérerait superflue.

Cette première rencontre ne déboucha pas immédiatement sur une association entre le grand homme et le jeune Barnes. Ce dernier eut tout de même la chance de travailler à un salaire modeste en s'acquittant de tâches, sans importance aux yeux d'Edison, mais qui étaient de la plus haute importance pour Barnes, car ce travail lui permettait de se faire valoir devant son futur associé.

Les mois passèrent. Apparemment, rien ne permettait à Barnes de se rapprocher du seul but qui comptait à ses yeux. Cependant, deux facteurs essentiels se précisaient en lui : son désir de devenir l'associé d'Edison s'intensifiait, il se sentait prêt à cette collaboration et il était décidé à le demeurer jusqu'à ce que son désir se réalisât.

Les psychologues ont raison d'affirmer que « lorsqu'une personne est mûre pour un événement en particulier, ce dernier se matérialisera ».

Barnes était prêt à s'associer avec Edison. De plus, il était déterminé à attendre jusqu'à obtenir ce qu'il recherchait.

Il ne se disait pas : « À quoi bon ? Je ferais mieux d'abandonner et de me contenter d'une place de vendeur dans la maison. » Au contraire, il pensait : « Je suis ici pour collaborer avec Edison et je le ferai, dussé-je consacrer le reste de ma vie à atteindre ce but ! » *Et il le pensait vrai-*

ment. L'histoire des hommes serait bien différente si ceux-ci avaient un seul but précis et s'y tenaient jusqu'à le transformer en une obsession tenace !

Le jeune Barnes l'ignorait peut-être à cette époque, mais son obstination et son acharnement à réaliser son désir allaient avoir finalement raison de tous les obstacles.

Enfin, l'occasion qu'il attendait se présenta, mais pas comme il l'avait imaginée. Les occasions empruntent souvent la porte de service et prennent parfois la forme d'incidents malheureux ou de défaites temporaires. C'est probablement la raison pour laquelle la plupart des gens n'arrivent pas à les reconnaître lorsqu'elles se présentent.

Edison venait d'inventer un appareil connu à l'époque sous le nom de « Machine à dicter d'Edison ». Ses employés, peu enthousiastes et persuadés qu'elle ne trouverait jamais preneurs, hésitaient à la vendre. Barnes vit alors sa chance, sous la forme d'une machine bizarre qui n'intéressait personne, à part lui-même et son inventeur.

Barnes sut immédiatement qu'il saurait vendre cette machine. Il le dit à Edison, qui lui donna sa chance. Il la vendit *si bien* qu'Edison lui en confia le marché pour tout le pays. De cette association naquit le fameux slogan : « Inventé par Edison et installé par Barnes ».

Cette association connut un vif succès pendant plus de trois décennies et rendit Barnes très riche, mais surtout, ce dernier démontra que l'on pouvait réellement « réfléchir et devenir riche ».

Combien la réalisation de ce désir original lui rapporta-t-il ? Lui seul le sait. Peut-être deux ou trois millions de dollars[10], mais cette somme, aussi élevée soit-elle, devient insignifiante lorsqu'on la compare à la richesse que Barnes avait acquise, car il savait désormais *qu'une pensée peut se concrétiser si l'on agit suivant quelques principes*[11].

Barnes *désirait* fortement devenir l'associé d'Edison et il se *voyait en pensée* faire fortune. Il n'avait qu'un seul atout dans son jeu : il savait ce qu'il voulait et il était prêt à persévérer jusqu'à la réalisation de son désir.

Au départ, il n'avait pas d'argent, bien peu d'instruction et aucune relation. Il avait toutefois de l'initiative, la foi et la volonté de gagner. Grâce à ces forces intangibles, il est devenu « l'homme de confiance » du plus grand inventeur de l'Histoire[12].

À quelques pas de la fortune

Portons notre attention sur un cas différent, celui d'une personne entourée de signes tangibles lui indiquant qu'elle s'approche de la réussite, mais qui a tout perdu – parce qu'elle s'est arrêtée en cours de route, tout juste avant de toucher à son but.

L'une des causes les plus courantes de l'échec est l'habitude d'abandonner lorsque nous sommes aux prises avec une difficulté temporaire. Nous avons tous commis cette faute à un moment ou à un autre.

À l'époque de la Ruée vers l'or, un oncle de R. U. Darby[13] partit vers l'Ouest faire fortune. Il ne savait pas que *les pensées des hommes recèlent plus d'or que la terre n'en eut et n'en aura jamais.* Il gagna une concession au jeu et s'y rendit, pioche et pelle sur l'épaule. Après plusieurs semaines de labeur incessant, ses efforts se virent récompensés. Il avait trouvé le métal tant convoité et il lui fallait maintenant du matériel pour exploiter le filon. Il referma consciencieusement la mine et retourna chez lui, à Williamsburg, dans le Maryland, pour informer ses parents et amis de sa « trouvaille ». À eux tous, ils parvinrent à réunir de quoi acheter tout le matériel nécessaire, qui fut embarqué aussitôt à destination de l'Ouest, pendant que l'oncle retournait travailler à la mine en emmenant cette fois son neveu Darby.

Le premier wagonnet chargé d'or fut acheminé par bateau vers une fonderie. Le rendement prouva aux heureux propriétaires qu'ils possédaient une des plus riches mines du Colorado ! Encore quelques wagonnets et toutes leurs dettes seraient payées. Ensuite viendraient les gros bénéfices.

En avant les foreuses et voguent les espoirs de Darby et de son oncle ! Mais, tout à coup, le filon disparut ! Les machines forèrent désespérément, essayant de le retrouver. En vain.

Ils décidèrent finalement de tout laisser tomber.

À un aventurier qui passait, les Darby vendirent matériel et concession pour une bouchée de pain et reprirent le train pour le Maryland. Le nouveau propriétaire consulta un expert qui se livra à un petit calcul et attribua l'échec des Darby à une méconnaissance des terrains et des couches géologiques. D'après lui, on retrouverait le filon à un mètre de l'endroit où l'oncle et le neveu avaient fait arrêter le forage. Ce qui s'avéra.

L'aventurier ramassa ainsi des millions de dollars parce qu'il avait sollicité les conseils d'un ingénieur des mines. L'argent qui avait servi

à acheter la machinerie avait été rassemblé grâce aux efforts de R. U. Darby, qui était très jeune à l'époque. Cet argent provenait en grande partie de membres de la famille et de voisins qui avaient confiance en lui. Il les a remboursés jusqu'au dernier sou, bien que cela lui ait pris bon nombre d'années.

Et ce fut longtemps après, quand *il comprit que le* désir *peut se transformer en or,* que Darby put enfin amortir plusieurs fois cette lourde perte. Cette découverte lui vint après qu'il eut mis sur pied sa compagnie d'assurances sur la vie.

Depuis, il appliquait la leçon qu'il avait tirée de son expérience malheureuse, se souvenant qu'il avait perdu une immense fortune parce qu'il avait abandonné alors qu'il touchait presque au but. Il se répétait chaque fois que l'occasion s'en présentait : « J'ai capitulé devant l'or, je ne capitulerai jamais devant un client qui me refuse une assurance. »

À cette époque, Darby faisait partie d'un petit groupe de privilégiés comptant moins de 50 individus, qui vendaient, bon an mal an, pour plus d'un million de dollars d'assurances par année.

Il devait sa « ténacité » à la leçon qu'il avait apprise de son « abandon » dans le domaine de l'exploitation des mines d'or.

Le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord essuyé plusieurs échecs. Lorsque l'échec paraît total, quoi de plus logique et de plus facile que de renoncer ? C'est ce que font la plupart des gens. J'ai interrogé plus de 500 Américains parmi ceux qui ont le mieux réussi. Tous m'ont confié qu'ils avaient connu leur plus grand succès *immédiatement après* un échec qui semblait pourtant sans espoir. Souvent, l'échec, comme s'il voulait jouer un bon tour, ne fait que masquer la réussite qui est en fait beaucoup plus proche qu'on ne le pense.

Une leçon de persévérance à 50 cents

À peine M. Darby était-il diplômé de l'« école des coups durs » et avait-il décidé que la leçon ne serait pas perdue, qu'il assista à une scène qui lui prouva que « non » ne veut pas toujours dire non ! Son oncle exploitait une grande propriété dans laquelle plusieurs fermiers de couleur vivaient, avec leurs familles, du produit de la récolte. Un jour que Darby était allé lui rendre visite et l'aidait à moudre le blé dans un très vieux moulin, la porte s'ouvrit lentement, une petite fille noire entra et demeura plantée sur le seuil.

Les gens à qui tout réussit réfléchissent aux moyens d'obtenir ce qu'ils désirent. Fruit d'une étude de vingt ans et d'entretiens avec des centaines de millionnaires parmi les plus éclatants, cet ouvrage indique précisément ce qui lie entre eux les Henry Ford, John D. Rockefeller, Warren Buffett et Bill Gates de ce monde. Grâce aux révélations qu'il contient, découvrez des moyens concrets de multiplier vos richesses. Vous serez ébahi de la facilité avec laquelle vous surmonterez les obstacles qui vous ont jusqu'ici tenu loin de la prospérité. Soixante millions de lecteurs de partout au monde le savent déjà : *Réfléchissez et devenez riche* est unique et précieux parce qu'il est efficace et applicable par tous. Cette édition, restituée dans la forme originale de l'œuvre, a été bonifiée de notes historiques sur l'auteur, documents et textes complémentaires nombreux qui vous permettront de tirer le maximum de ses moindres conseils. Si la fortune vous intéresse, si la réussite ne vous effraie pas, ce livre vous est destiné, et il changera votre vie.

$

Né en Virginie dans la plus grande pauvreté, **Napoleon Hill** était journaliste dès l'âge de 13 ans. Reporter puis avocat, il s'est tout au long de sa carrière appliqué à synthétiser, écrire, enseigner et partager à un vaste public les principes fondamentaux du succès. Son livre culte *Réfléchissez et devenez riche* trône au sommet des best-sellers les plus vendus de l'histoire dans ce domaine.

Groupe Livre
Québecor Média inc.

ISBN 978-2-7619-3134-2
9 782761 931342